

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 13. Mai 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 19

Konsumgenossenschaften und Finanzvorlage

(Schluss)

Die Geldbeiträge der Kantone

Es stellt sich sofort die Frage: Weshalb sind seit hundert Jahren keine Kontingente erhoben worden? Weshalb hat der Bundesrat, gleichgültig, ob ein Katholisch-Konservativer (Motta und Musy), ein Freisinniger (Meyer, Wetter) oder ein Sozialdemokrat (Nobs) an der Spitze des Finanzdepartementes stand, in vier verschiedenen Epochen stets eine direkte Bundessteuer vorgeschlagen, wenn der Bund in Finanznöten war? Sicher nicht aus parteipolitischen Ueberlegungen, sondern aus folgenden Gründen:

Es ist einfacher, ein Bundesgesetz zu erlassen, als 25 kantonale Steuergesetze zu ändern. Es ist auch eine viel *gleichmässigere und gerechtere Belastung* zu erreichen durch eine eidgenössische Steuer als durch die Erhöhung von 25 kantonalen Steuern, wobei die schon bestehenden Unterschiede noch vergrössert würden, was die Konkurrenzfähigkeit mancher Firmen noch mehr erschweren müsste. Nur durch eidgenössische Vorschriften ist eine gleichmässige Einschätzung zu erreichen, denn manche Kantone wagen es nicht, die grossen Steuerzahler richtig anzufassen, da diese sonst einen Ort aufsuchen, wo sie glimpflicher behandelt werden.

Die Kantone müssen bei Annahme der Vorlage ihre *kantonalen Steuern* erhöhen, nicht nur, um die Beiträge an den Bund aufzubringen, sondern auch, um den Ausfall zu decken, der aus der Streichung der kantonalen Anteile an den Bundessteuern (insbesondere an der Wehrsteuer) entsteht. Das sind rund 110 Millionen, so dass die Kantone 180 Millionen Franken durch Erhöhung ihrer Einnahmen aufzubringen haben. Das zwingt sie zu einer Erhöhung ihrer Steuern um 30 bis 50%, in einigen Fällen noch mehr. Da die kantonalen Steuergesetze zumeist kleinere steuerfreie Minima und eine bedeutend geringere Progression aufweisen als der Bund, würden die unbemittelten Volksschichten verhältnismässig stärker belastet, während die Bezüger hoher Einkommen wahrscheinlich eine Entlastung zu gewärtigen hätten.

Es ist jedoch überhaupt fraglich, ob die Kantone ihren Anteil an den 70 Millionen aufbringen. Diesen Zweifel haben offenbar die Befürworter dieser Lösung selbst, sonst hätten sie nicht einen Artikel beigefügt, wonach die Kantone, die nicht die nötigen Anordnungen für die Aufbringung der Kontingente treffen, eine Steuer zu erheben haben, *«die durch die Bundesgesetzgebung geregelt wird.»* Man stelle sich vor: Die Stimmberechtigten eines Kantons lehnen eine Steuererhöhung für den Bund ab; dann wird ihnen eine kantonale Steuer aufgezwungen durch den Bund.

Ist das nicht eine weit krassere Verletzung föderalistischer Grundsätze, als die Erhebung einer Bundessteuer durch den Bund, die vom Schweizervolk angenommen wurde? Nun gilt diese Regelung nur für zehn Jahre. Wenn ein Kanton nachher seine Beiträge an den Bund nicht aufbringt, geschieht nichts; doch — der Bund kann seine Beiträge an den Kanton sperren. Aber das alles bringt ungeheure Schwierigkeiten und fortwährende Konflikte. Diese würden bald dazu führen, die Kontingente herabzusetzen (die 70 Millionen sind nur die Höchstgrenze), oder gar nicht zu erheben. Und dann wäre der Bund gezwungen, die Schraube der Umsatzsteuer noch mehr anzuziehen und die Zölle zu erhöhen, also den Konsumenten noch mehr zu belasten.

Die Umsatzsteuer

Der V. S. K., als grösste Konsumentenorganisation unseres Landes, hat die Umsatzsteuer grundsätzlich bekämpft, da sie keine Rücksicht nimmt auf die Leistungsfähigkeit des Steuerzahlers und besonders die grossen Familien stark belastet. Als sie in den Kriegsjahren durch den Bundesrat eingeführt wurde, haben die Vertreter der Konsumgenossenschaften sich energisch für die Steuerbefreiung des unentbehrlichen Lebensbedarfes eingesetzt. Es ist schliesslich gelungen, die Befreiung der «notwendigen Lebensmittel» zu erwirken auf Anfang 1950, und diese Bestimmung ist auch in den Vorschlag für die Finanzreform übernommen worden.

Aber dafür sind *zwei Verschlechterungen* in der neuen Vorlage enthalten, die sich später geradezu verhängnisvoll auswirken können für die Konsumenten. Während bisher der Höchstsatz der Umsatzsteuer 4% des Detail-

preises betrug, gilt dieses Maximum nach dem Projekt, wie schon erwähnt, nur noch für «Umsätze der unentbehrlichen Bedarfsartikel des täglichen Gebrauchs und der notwendigen Hilfsstoffe der landwirtschaftlichen Urproduktion». Alle andern Waren können auch mit mehr als 4 % belastet werden. Das kann sehr weit gehen, zumal niemand weiss, was als «entbehrlich» betrachtet werden wird.

Es besteht aber noch eine andere, weit grössere Gefahr: Während die Umsatzsteuer bisher ausdrücklich als Grossistensteuer nur ein einziges Mal erhoben wurde auf der gleichen Ware, nämlich beim Verkauf durch den Grossisten an den Detaillisten, fehlt eine solche Bestimmung in der Abstimmungsvorlage. Der Berner Professor *Blumenstein*, eine Autorität auf dem Gebiete des Steuerrechts, kommentiert diese Unterlassung folgendermassen:

> «Ebenso fehlt es an einer Bestimmung über die *Zahl der steuerbaren Umsätze* einer Ware. Es wird also dem Gesetzgeber freigestellt, an Stelle der heutigen Einphasensteuer eine Mehr- oder Allphasensteuer einzuführen.»
>
> (Prof. E. Blumenstein. Die rechtlichen Gesichtspunkte des Einigungsvorschlages für die Bundesfinanzreform. Archiv für Schweizerisches Abgaberecht. 18. Band. Heft 9, 1950.)

Sollte eine Mehrphasensteuer eingeführt werden, so könnte der Ertrag der Umsatzsteuer verdoppelt oder verdreifacht und dadurch natürlich auch die Belastung der Konsumenten entsprechend erhöht werden.

Wahrscheinlich denkt man heute nicht an eine Erhöhung der Umsatzsteuer mit Ausnahme der Getränke und von Gegenständen des entbehrlichen Bedarfs. Aber was geschieht, wenn der Bund keine Mittel hat? Dann wird man zweifellos nicht die Verfassung ändern, um neue Steuerquellen zu erschliessen, sondern man wird dann versuchen, die wichtigste bestehende Finanzquelle noch besser auszunutzen: durch Erhöhung der Umsatzsteuer.

Die Besteuerung der Genossenschaften

Die Abstimmungsvorlage bringt ferner eine Steuer vom ausgeschütteten Gewinn sowie vom Kapital und von den offenen Reserven der Aktiengesellschaften, Kommanditaktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung sowie der Genossenschaften des Schweizerischen Obligationenrechts. Die Steuer vom Gewinn darf 7½ %, diejenige von Kapital und Reserven 1½‰ nicht übersteigen.

Das ist eine direkte Bundessteuer, was niemand bestreiten kann. Es ist aber eine *sehr rohe Steuer*. Belastet wird nur der ausgeschüttete Reingewinn, was in die Reserven gesteckt wird, kann nicht erfasst werden. Und der Kapitalsteuer unterliegen nur die offenen, die stillen Reserven dagegen nicht. Das wird zu allerhand Manipulationen und zu grossen Ungerechtigkeiten führen. Eine direkte Steuer vom Einkommen und Vermögen muss feiner abgestuft sein, dass sie wirklich auf die Leistungsfähigkeit der Steuerpflichtigen Rücksicht nimmt.

Es ist eine Sondersteuer von den juristischen Personen. Professor Blumenstein schreibt dazu:

> «Da die neue Steuer gemäss Art. 42bis Abs. 2 BV neben die direkte kantonale Besteuerung tritt, also eine Sonderbelastung darstellt, so lässt sich ihre Verlegung auf bestimmte einzelne Individuen mit dem Grundsatz der Rechtsgleichheit (Art. 4 BV) nicht vereinbaren. Dass ein florierendes Unternehmen in Form einer Einzelfirma, einer Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft von der Steuer befreit sein soll, während eine Aktiengesellschaft oder Genossenschaft, die ihr Dasein kümmerlich fristet, steuerpflichtig ist, widerspricht den demokratischen und rechtsstaatlichen Anschauungen. Rechtlich wie volkswirtschaftlich liegt kein Grund für eine solche Differenzierung und den daraus resultierenden Einbruch der Bundesverfassung in ihre eigenen Grundprinzipien vor.»

Diese Verletzung der Rechtsgleichheit ist besonders krass im *Detailhandel*, wo mehr als 80 % der Firmen keine juristischen Personen sind und daher dieser Steuer nicht unterliegen. Betroffen werden in diesem Wirtschaftsgebiet vor allem die *Genossenschaften.*

Diese Sondersteuer würde die schon bestehende Ungerechtigkeit in der Behandlung der Genossenschaften, wie sie durch die Ausgleichsteuer geschaffen wurde, noch verschärfen. Das ergäbe eine *doppelte steuerliche Diskriminierung der Genossenschaften.*

Aber es ist noch ein viel schlimmerer Pferdefuss enthalten. Was heisst «ausgeschütteter Reingewinn»? Wir denken in erster Linie an die Dividende bei Aktiengesellschaften und an den Zins auf Genossenschaftsanteilen. Allein wir wissen, dass die Gewerbekreise, die besonders eifrige Verfechter des Projektes sind, auch die genossenschaftliche Rückvergütung als verteilten Gewinn bezeichnen und der Dividende gleichstellen möchten, obschon ganz klar ist, dass die Rückvergütung nach Gesetz eine Leistung an die Genossenschaftsmitglieder nach Massgabe der Inanspruchnahme der Dienste der Genossenschaft darstellt.

Prof. Blumenstein äussert sich zu dieser Frage mit folgenden Worten:

> «Endlich wird hier das Problem einer Besteuerung der Rückvergütungen von Konsumgenossenschaften in einem für die letzteren durchaus ungünstigen Sinne gelöst werden müssen. Man scheint sich allerdings, wie aus den Erläuterungen der Subkommission erhellt, damit getröstet zu haben, dass alle derartigen Verhältnisse im Ausführungsgesetz geregelt werden könnten. Man darf sich aber nach dieser Richtung hin keiner Selbsttäuschung hingeben. Die Gewinnausschüttungssteuer als reine Objektsteuer erträgt, wie schon oben angedeutet, keine materiell-rechtlichen Korrekturen. Andernfalls würde man nicht nur ihren rechtlichen Charakter verleugnen, sondern einer willkürlichen Anwendung der Steuer Tür und Tor öffnen.»

Wir gehen nicht so weit und glauben, dass in der Ausführungsgesetzgebung die genossenschaftliche Rückvergütung von dieser Steuer befreit werden *kann.* Aber es ist Sache des Gesetzgebers, d. h. des Parlaments, ob es diese Befreiung vornehmen will oder nicht. Mit andern Worten: Es ist eine *politische Machtfrage.* Wir wissen, dass die leitenden Kreise des Schweiz. Gewerbeverbandes in ihrem blinden Hass gegen die Genossenschaften jede Massnahme befürworten, die den Genossenschaften schaden kann. Und sie haben schon wiederholt auch für ganz ungerechte Massnahmen die Unterstützung anderer Parlamentarier gefunden und eine Mehrheit erzielt. Beispiele gibt es genügend: Filialverbot, Ausgleichsteuer, Besteuerung der genossenschaftlichen Rückvergütung durch die Wehrsteuer und die zusätzliche Wehrsteuer.

Zu beachten ist ausserdem, dass in diesem Falle die *Rabatte*, gleichgültig in welcher Höhe sie ausgerichtet werden, *vollständig frei* bleiben. Sie könnten gar nicht besteuert werden, und auch Grossfilialgeschäfte, die Rabatte gewähren, hätten dafür keinen Rappen zu bezahlen.

Die Stellungnahme des V. S. K.

Die Delegiertenversammlung des Verbandes schweiz. Konsumvereine hat wiederholt Beschlüsse gefasst zu eidgenössischen Steuervorlagen und damit die Linie für die Behörden des V. S. K. vorgezeichnet. Massgebend für die Haltung zur Finanzreform ist der Beschluss der Delegiertenversammlung vom 12. Juni 1948, der lautet:

«Die Delegiertenversammlung des V. S. K. bestätigt die Haltung der letztjährigen Delegiertenversammlung zu den Problemen der Bundesfinanzreform. Sie steht nach wie vor auf dem Boden der Eingabe des V. S. K. an den Bundesrat vom Mai 1947, worin vor einer einseitigen Steuerbelastung gewarnt und ein gerechter Ausgleich der verschiedenen Interessen verlangt wird.

Die Delegierten haben mit Befremden Kenntnis genommen vom Beschluss der ständerätlichen Kommission, die eine direkte Bundessteuer in jeder Form ablehnt und den Bundeshaushalt fast ausschliesslich auf die indirekten Steuern verweist.

Das würde zu einer weiteren Erhöhung der Konsumsteuern führen, die letztes Jahr rund 870 Millionen Franken eingebracht haben. Die Folge wäre eine Verteuerung der Lebenshaltung und damit eine Erschwerung der internationalen Konkurrenzfähigkeit der Schweiz oder eine Verschlechterung der Lebenshaltung der arbeitenden Bevölkerung, was beides vermieden werden muss.

Der V. S. K. wird jede Verschärfung der Konsumentenbelastung bekämpfen und wird die Bundesfinanzreform nur unterstützen können, wenn sie folgenden Begehren entspricht:

Befreiung sämtlicher Nahrungsmittel von der Umsatzsteuer;

Aufhebung der ungerechten zusätzlichen Umsatzsteuer (Ausgleichsteuer);

Festhalten an einer direkten Bundessteuer zur Schaffung eines gerechten Gleichgewichtes zwischen direkten und Konsumsteuern.»

Die erste der gestellten Bedingungen ist, wenn auch nicht vollständig, so doch teilweise erfüllt, indem nur «die notwendigen Lebensmittel» von der Umsatzsteuer befreit werden. Doch damit könnten sich die Konsumgenossenschaften wohl abfinden, wenn die Vorlage im übrigen befriedigen könnte.

Aber es sind vor allem zwei Punkte, welche das vorliegende Projekt für die Konsumgenossenschaften unannehmbar machen:

1. **Die Steuerlasten des Bundes werden sehr einseitig auf die Konsumenten überwälzt, indem die Bundessteuern, die eine Abstufung nach der Leistungsfähigkeit ermöglichten, dahinfallen, während die Verbrauchssteuern weitergeführt werden und sogar beträchtlich erhöht werden können.**

Dabei geht es den Genossenschaften weder um ein Dogma noch um einen politischen Programmpunkt, sondern einzig und allein um die Forderung nach einer gerechten Verteilung der Lasten.

2. **Die Steuerbelastung der Genossenschaften ist jetzt schon sehr ungerecht. Die Ausgleichssteuer bleibt. Doch nicht genug damit. Die neuen Bestimmungen enthalten die grosse Gefahr, dass diese Ungerechtigkeiten noch stark vergrössert werden, ja dass unter Umständen die genossenschaftliche Rückvergütung in einem noch nie dagewesenen Umfange belastet wird.**

Freilich würde sich nach Annahme der Verfassungsbestimmungen noch Gelegenheit bieten, die Ausführungsgesetzgebung zu beeinflussen und eventuell bei einer Volksabstimmung zu bekämpfen. Allein man würde sich dann auf die vom Volke gutgeheissene Verfassung stützen, und es wäre weit schwieriger, unannehmbare Vorschläge zu verhindern. Abgesehen davon hätte das Parlament die Möglichkeit, von der Kompetenz zum Erlass dringlicher Bundesbeschlüsse Gebrauch zu machen und den Entscheid der Stimmberechtigten auszuschliessen.

Angesichts dieser Feststellungen können die im V.S.K. vereinigten Konsumgenossenschaften der Finanzvorlage nicht zustimmen, sie müssen sie im Gegenteil bekämpfen. Denn sie könnten niemals zulassen, dass derartige Fussangeln für die Konsumenten und für die Genossenschaften selbst in der Verfassung verankert würden, und zwar nicht bloss als eine vorübergehende, sondern als eine dauernde Regelung. *Verbandsdirektion*

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

42. Delegiertenversammlung in Olten

Samstag, den 29. April, fand im Hotel Schweizerhof in Olten unter dem Vorsitz von *J. Dubach*, Luzern, Präsident der Verwaltung, die ordentliche Delegiertenversammlung der VASK in Anwesenheit von 148 Delegierten, die 52 Mitglieder mit insgesamt 4865 Stimmen vertraten, statt. Nach der Verlesung und Genehmigung des Protokolls referierte der Vizepräsident des Verwaltungsausschusses, *O. Zellweger*, über Bericht und Rechnung für das Jahr 1949. Der Referent führte dabei unter anderem aus:

210 Konsum- und Zweckgenossenschaften bilden heute den Mitgliederkreis der VASK. Wir zählen 5722 in der Alters- und Invalidenversicherung und 3830 in der Hinterlassenenversicherung versicherte Angestellte. Immerhin müssen wir feststellen, dass der grössere Teil der Genossenschaftsangestellten auch heute noch einer derartigen Versicherung nicht teilhaftig ist, zählt doch die AHV-Ausgleichskasse des V. S. K. nicht weniger als 18 000 Versicherte, worunter allerdings viele nur provisorisch Angestellte.

Der *Kapitalmarkt* zeichnete sich im abgelaufenen Jahr durch grosse Flüssigkeit aus, die auf verschiedene Ursachen zurückzuführen ist. Die Banken verfügen durchwegs über viele anlagesuchende Mittel. Es war unter diesen Umständen schwierig, eine angemessene Verzinsung unserer Kapitalien zu erzielen.

Die Verwaltung hat im vergangenen Jahr in Interpretation der §§ 62, 3. al., und 77, Art. 4, den Entscheid gefällt, dass Invalidenkinder- und Waisenrenten nur unter der Voraussetzung bis zum 20. Altersjahr ausgerichtet werden sollen, dass der betreffende Bezüger nicht selbst über ein angemessenes Einkommen verfügt. Ferner sind die Pensionszahlungen vereinheitlicht worden.

Der Bestand in der Alters- und Invalidenversicherung hat im Berichtsjahr durch den Zugang von 487 und den Abgang von 488 Personen um einen Versicherten abgenommen und beläuft sich auf 5722. Davon sind 3541 männlichen und 2181 weiblichen Geschlechts.

Der Bestand an Pensionierten in der Alters- und Invalidenversicherung belief sich Ende Dezember 1949 auf 1008, wovon 599 männlichen und 409 weiblichen Geschlechts. Auf 100 aktive Männer entfallen 17 Pensionierte, auf 100 aktive Frauen 19 Pensionierte.

Bezüger von Witwen- und Waisenpensionen waren Ende 1949 266 Witwen und 50 Waisen. Insgesamt musste für die Pensionen im vergangenen Jahre der Betrag von *Fr. 3 566 000.—* aufgewendet werden; seit Bestehen der Versicherungsanstalt wurden ausgerichtet

an Pensionen insgesamt Fr. 47 000 000.—

Zur Jahresrechnung übergehend wies der Referent darauf hin, dass im Juni 1949 die Sanierungsbilanz ein Defizit von 8,3 Millionen Franken ergeben hatte, nachdem 4,4 Millionen Franken als Barwert für Mutationsgewinne in die Aktiven eingestellt worden waren. Die Einnahmen der Versicherungsanstalt beliefen sich im vergangenen Jahr:

Für Prämien, Eintrittsgelder, Nachzahlungen und Selbstbehalt . .	6 333 000 Fr.	(+ 440 000)
An Zinsen	3 478 000 Fr.	(+ 90 000)

Die VASK hat unter anderem im vergangenen Jahr für 1 Million Franken zu 4 % verzinsliche Anteilscheine des V. S. K übernommen.

An Pensionen, Sterbegeldern und Abfindungssummen wurden ausgerichtet 3,5 Millionen Franken (+ 244 000 Franken gegenüber dem Vorjahr), so dass also diese Ausgaben im wesentlichen gedeckt waren durch die Zinseinnahmen, während die Prämieneinnahmen zur Deckung der zunehmenden anwartschaftlichen Verpflichtungen dienten.

Die Verwaltungskosten haben sich gegenüber 1948 nur leicht erhöht. Wiederum hat der V. S. K. an Gehältern, Mieten usw. rund Fr. 40 000.— übernommen.

Der Ueberschuss der VASK pro 1949 beläuft sich auf Fr. 647 000.—, und soll wie folgt verwendet werden:

Abschreibungen an dem in der Sanierungsbilanz aufgestellten Barwert	Fr. 224 547.—
Amortisation auf den versicherungstechnischen Fehlbeträgen	Fr. 422 877.46

Dem Jahresbericht sind zwei Eröffnungsbilanzen per 1. Januar 1950 beigedruckt, eine für die männlichen und eine andere für die weiblichen Angestellten. Bekanntlich sind die neuen Tarife in der Männerversicherung zu einem technischen Zinsfuss von 3 % berechnet, während in der Frauenversicherung mit 3,5 % gerechnet werden musste. Hier besteht jedoch eine Nachschusspflicht der Vereine, sofern sich ein Defizit ergeben sollte.

Die Versicherungsanstalt hat im vergangenen Jahr ihr

40jähriges Jubiläum

feiern können. Sie hat ihre Arbeit am 1. Oktober 1909 aufgenommen, wobei sieben Vereine mit insgesamt 321 Versicherten beteiligt waren. Seit Gründung unserer Anstalt sind gegen 17 000 Versicherte eingetreten und rund 11 300 ausgeschieden; Rentenfälle sind 2577 eingetreten, wovon bis 1949 1151 erloschen sind.

Die verfügbaren Mittel belaufen sich heute auf 99,7 Millionen Franken, die Verwaltungskosten erreichen nur 1,55 % der Aufwendungen.

Wir wollen in diesem Augenblick doch auch noch kurz der Initianten unserer Versicherungsanstalt gedenken — es waren die Genossenschafter *Angst*, *Jäggi* und *Schär* — und ihnen für ihren Weitblick, der sich heute für Tausende von Genossenschaftsangestellten so segensreich auswirkt, danken.

Der Vorsitzende dankt dem Referenten des Verwaltungsausschusses und erinnert daran, das auch dieser schon seit der Gründung der Versicherungsanstalt innerhalb dieser Institution wirkt und ebenso für seinen steten Einsatz den Dank aller Versicherten verdient.

In der Diskussion beantragt der Vertreter des versicherten Personals, *Frischknecht*, Zürich, den Interpretationsbeschluss der Verwaltung nicht zu genehmigen und sich streng an die Statuten zu halten, d. h. in allen Fällen Invaliden- und Waisenkinderrenten bis zum zwanzigsten Jahre auszurichten. Demgegenüber weist *O. Zellweger* darauf hin, dass hier nie engherzig vorgegangen werde und empfiehlt, den Antrag abzulehnen. Nach kürzerer Diskussion wird entsprechend dem Antrag der Verwaltung mit 2553 gegen 2335 Stimmen beschlossen, Invalidenkinder- und Waisenrenten nur bis zum 20. Altersjahr auszurichten, wenn das betreffende Kind sich in der Ausbildung befindet oder erwerbsunfähig ist. Andernfalls endet die Rentenzahlung mit dem 18. Altersjahr.

Der Vorsitzende teilt mit, dass die Amtsdauer der Verwaltung abgelaufen und deren Mitglieder für eine weitere Amtsperiode von vier Jahren neu zu bestellen sind. Die bisherigen Mitglieder sind wieder wählbar. Von den Vertretern der Mitgliedern hat J. *Grütter*, Olten, demissioniert. Als Ersatz schlägt der CV Olten E. *Schaad* vor. Von den Personalvertretern treten zurück: F. *Spirig*, Lausanne, W. *Bojak*, Bern, F. *Bruderer*, Basel, und E. *Schöpflin*, Basel; neu vorgeschlagen sind: H. *Schürmann*, Luzern, Jos. *Bélat*, Pruntrut, H. *Brechbühler*, Bern, J. *Duvanel*, Basel, und F. *Senn*, Basel. Weiter ist vorgeschlagen als Mitgliedervertreter G. Montandon, Neuenburg. In geheimer Abstimmung werden hierauf zu Mitgliedern der Verwaltung die folgenden Genossenschafter gewählt:

a) 5 Mitglieder, die den Verwaltungsausschuss bilden und die auf Vorschlag des V. S. K. zu wählen sind:

Prof. Dr. M. Weber, Präsident der Direktion des V. S. K. (bisher)

O. Zellweger, Vizepräsident der Direktion des V.S.K. (bisher)

Dr. L. Müller, Mitglied der Direktion des V. S. K. (bisher)

Ch.-H. Barbier, Mitglied der Direktion des V. S. K. (bisher)

H. Rudin, Mitglied der Direktion des V.S.K. (bisher)

ferner bei einem absoluten Mehr von 2421 Stimmen:

b) 8 Vertreter der Mitglieder (in geheimer Abstimmung):

J. Dubach, Luzern	(bisher)	mit	4462	Stimmen
E. Zulauf, Basel	»	»	4811	»
H. Gauer, Bern	»	»	4578	»
W. Grandjean, Genf	»	»	4796	»
P. Greuter, Winterthur	»	»	4818	»
E. Matter, Basel	»	»	4754	»
E. Schaad, Olten	(neu)	»	4618	»
Th.-F. Störi, Bellinzona	(bisher)	»	4818	»

c) 7 Vertreter des versicherten Personals:

H. Brechbühler, Bern	(neu)	mit	4371	Stimmen
J. Duvanel, Pratteln	»	»	4174	»
Hch. Müller, Feuerthalen/Zch.	(bisher)	»	4713	»
H. Schürmann, Luzern	(neu)	»	2923	»
Fr. Senn, Basel	»	»	4694	»
F. Storrer, Zürich	(bisher)	»	4713	»
W. Zysset, La Chaux-de-Fonds	»	»	4713	»

Präsident Dubach dankt den zurücktretenden Verwaltungsmitgliedern für ihre wertvolle Mitarbeit und schliesst, nachdem zu Mitgliedern der Kontrollstelle die Treuhandabteilung des V. S. K., W. *Maurer* von der Coop-Lebensversicherungsgenossenschaft (bisher), und J. *Aubry*, Verwalter der Société coopérative de consommation Delémont (neu) gewählt worden sind, mit dem Dank an alle Erschienenen die ordentliche Delegiertenversammlung der Versicherungsanstalt Schweiz. Konsumvereine. M.

Vom Freidorf ins Leben

Am Abend des 29. April wickelte sich in der gewohnten Form im Freidorf der Schlussabend der Verkäuferinnenprüfungen ab. Zum dreiunddreissigsten Mal stellten sich die Schülerinnen der Schweizerklassen und zum sechzehnten Mal diejenigen der Modernen Verkäuferinnenschule ihren Experten und Lehrern. Insgesamt 66 junge Verkäuferinnen, wovon sieben der Modernen Verkäuferinnenschule, hatten das Examen mit Erfolg bestanden.

Der Präsident der Prüfungskommission, *Singeisen*, nahm die Gelegenheit wahr, dem zurücktretenden Mitglied und früheren Präsidenten der Kommission, *H. Küng*, für seine siebzehnjährige Tätigkeit innerhalb der Kommission den besten Dank abzustatten. Er dankte gleichzeitig auch dem Seminar, den Lehrern und vor allem auch dem Prüfungsleiter, alt Rektor *Körber*, und übermittelte schliesslich den Kandidatinnen seine besten Wünsche zum erfolgreich bestandenen Examen.

In seiner traditionellen Ansprache vor den Kandidatinnen führte der Seminarleiter, *Dr. H. Faucherre*, unter anderem aus:

Der Verband schweiz. Konsumvereine, mit dem das Genossenschaftliche Seminar sehr eng verbunden ist, feierte in diesem Jahr seinen sechzigsten Geburtstag. Die Behörden dieses Genossenschaftsverbandes haben dieses Jubiläumsjahr unter die Devise gestellt:

«Genossenschaft ist Freiheit,
Genossenschaft ist Demokratie.»

Ich möchte mich über den Begriff «Freiheit» und was er für das Verhalten des Menschen sich selbst gegenüber und in der Gemeinschaft bedeutet, kurz äussern:

Auch wenn Genossenschaft und Staat, resp. Staatsbetriebe, kollektive Organisationen sind, so sind sie doch in ihrem Wesen gegensätzliche Betriebe. Genossenschaf-

Die 59 Kandidatinnen der Schweizerklasse mit dem Seminarleiter, Dr. H. Faucherre





Moderne Verkäuferinnenschule 1948/1950

von links nach rechts: Marie Schwarzenbach (Embrach/Zürich), Berthe Mathis (Immensee/Schwyz), Hanny Markwalder (Amsteg/Uri), Silvia Hänni (Chur), Hedwig Reichenbach (Gsteig/Bern), Margrit Reinhardt (Oberburg/Bern), Magdalena Tischhauser (Sevelen/St. Gallen).

ten sind Organisationen, die auf Freiheit und Freiwilligkeit gründen. Der Staat und seine Betriebe dagegen beruhen auf Zwang.

Wir stehen mitten im Kampf um die Frage, ob im wirtschaftlichen Leben auch fernerhin das Prinzip der erwerbskapitalistischen Freiheit gefördert werden soll oder ob der Staat die Zügel der Volkswirtschaft in die Hand nehmen muss.

Hier die vermeintliche erwerbswirtschaftliche Freiheit mit einer zum Teil verderblichen Konkurrenz, die kein edler Wettbewerb ist, dort der Staatssozialismus mit Zwang, der die persönliche Freiheit bedroht.

Sowenig wir die persönliche und individuelle Freiheit an den Staat oder an ein ihm gleichkommendes soziales Gebilde des Zukunftsstaates preisgeben und so leichten Kaufes die Errungenschaften vieler Jahrhunderte gegen ein sich kaum bewährendes Zukunftsgebilde opfern, so wenig können wir zusehen, wie die Gewalt des Kapitals in der Produktion und der Verteilung die grossen Massen des Volkes beherrscht.

Gerade hier bildet die genossenschaftliche Organisation die höhere Form der wirtschaftlichen und sozialen Gestaltung, die einer Versöhnung der Gegensätze gleichkommt.

In der Genossenschaft wird die Freiheit des Individuums — wenn wir es einer Gemeinschaft eingliedern — nicht geopfert, denn es arbeitet mit, es hat teil an der Regierung, es wahrt sich seine Initiative und Handlungsfreiheit. Die Genossenschaft gibt jedem, was ihm nach Recht und Gerechtigkeit gebührt; durch die Vereinigung und die solidaren Interessen erhält jeder die Mittel und die Kraft, die Früchte seiner Arbeit für sich selbst zu geniessen.

Die Genossenschaft befreit ihre Glieder aus der Abhängigkeit und Tributpflicht des privaten Kapitals.

So ist denn die Losung der Genossenschaften die Versöhnung der Gegensätze auf Grund der Freiheit. Mein Rechtslehrer August Egger definierte das Wesen der Genossenschaft als die freie Vereinigung von Freien. Was soll uns das sagen? Dass wir in der Genossenschaft tun und lassen können, was wir wollen?

Dass wir erklären: Freiheit ist ein Hochgefühl, ein jeder tut das, was er will?

O nein! Wahre Freiheit ist etwas ganz anderes.

Freiheit gibt es nur in der Ordnung, und zwar für den einzelnen in der freiwilligen Einordnung.

Ungebundenheit, Zügellosigkeit ist keine Freiheit.

Shakespeare sagt uns in «Mass für Mass»: «So wird die Freiheit, ohne Mass gebraucht, in Zwang verkehrt.»

Ein Richtmass für Euer Leben sei: «Freiheit ist rechtzutun» — oder «Freiheit besteht darin, dass man alles das tun kann, was einem andern nicht schadet» (Claudius). Und Jeremias Gotthelf sagt in «Jakob, des Handwerksgesellen Wanderungen»: «In unbeschränkter Freiheit gehen die Menschen nicht dutzendweise, sondern zu Tausenden zugrunde.»

Liebe Kandidatinnen! Auch im Genossenschaftlichen Seminar hattet Ihr Freiheiten, aber wenn Ihr den Kreis ehrbarer Freiheit zu überschreiten versuchtet, dann gab es wohl Funken. Immer aber musstet Ihr fühlen, dass Liebe und Verantwortung zu Euch unser Handeln leiteten. Man streitet sich also über die Grenzen der Freiheit, wie weit der einzelne Mensch frei sei oder frei handle, wie lange man seine Freiheit ertragen könne und von wo ab man sie beschränken müsse.

Tatsache aber ist — und das ist das Beglückende — die Freiheit lebt. Sie ist vorhanden, denn wo eine wirkliche Seele lebt, da wohnt die Freiheit. Wenn ein Mensch etwas Wirkliches, etwas Ganzes ist, so ist er frei in sich selbst. Wenn sein Inneres voll ist von reinen Gedanken und grossem Wollen, dann wirkt er frei, dann bricht es aus ihm hervor, ohne dass er es immer weiss, dann muss er wirken, um von seiner eigenen Last frei zu werden. Er empfindet die unsagbare Seligkeit, sich selbst gegeben zu haben, ohne Rücksicht auf das, was daraus folgen mag.

So verstehen wir, warum es so wenig wirkliche Freiheit gibt. Es gibt leider wenige Seelen, die innerlich reich sind und wirklich etwas zu sagen haben.

Freiheit lebt nicht von Gedankenarmut und Willensschwäche. Sie braucht ganze Menschen.

Goethe sagt:

«Das ist der Weisheit letzter Schluss:
Nur der verdient sich Freiheit wie das Leben,
der täglich sie erwerben muss.»

Daher, meine Lieben, pflegt Eure Seele, damit die Freiheit unter uns wachse!

*

Und dann kam der grosse Augenblick, indem der Prüfungsleiter *G. Körber* den Kandidatinnen zunächst einmal die erfreuliche Mitteilung machen konnte, dass alle 66 ihr Examen bestanden hatten, um hernach zur Verlesung der Prüfungsergebnisse im einzelnen überzugehen. Zuerst gedachte auch alt Rektor Körber der Verdienste des zurücktretenden früheren Kommissionspräsidenten H. Küng, der 14 Jahre lang als Präsident der Kommission geamtet hat.

Anschliesend daran stellte er fest, dass die Prüfungsergebnisse schlechter waren als letztes Jahr, eine Erscheinung, die überall festgestellt werden muss. Besonders bedauerlich sind dabei die Mängel in der Beherr-

schung der Muttersprache. Die Ursache davon ist, dass die jetzt die Prüfung bestehenden Schülerinnen während des Krieges die Schule besuchten, wo vielfach Lehrer und Väter im Militärdienst abwesend waren.

Für die Schülerinnen der Modernen Verkäuferinnenschule hat sich die Durchschnittsnote verschlechtert von 1,34 auf 1,41, für die Schülerinnen der Schweizerklasse von 1,49 auf 1,61. Erfreulich sind die Noten für Buchhaltung, die einen Durchschnitt von 1,2 (gegenüber 1,5 im Vorjahr) ergaben. Nicht weniger als 45 Kandidatinnen haben in diesem Fach Note 1 erhalten.

«In die Ränge» kamen von den «Modernen» die folgenden Schülerinnen:

1. Rang = Durchschnittsnote 1,1: Reichenbach Hedwig, Gsteig (Bern); Hänni Silvia, Chur (Grb.).

2. Rang = Durchschnittsnote 1,2: Tischhauser Magdalena, Sevelen (St. G.).

3. Rang = Durchschnittsnote 1,4: Mathis Berthe, Immensee (Schwyz).

4. Rang = Durchschnittsnote 1,5: Markwalder Hanny, Amsteg (Uri); Schwarzenbach Marie, Embrach (Zch.).

Bei der Schweizerklasse standen im ersten und zweiten Rang die folgenden Kandidatinnen:

1. Rang = Durchschnittsnote 1,1: Hausherr Rosmarie, KV Wettingen (Aargau); Kraushaar Rosa, KV Baden (Aargau); Stähli Käthi, KG Meiringen (Bern); Ernst Yvonne, KG Schöftland (Aargau).

2. Rang = Durchschnittsnote 1,2: Koch Pia, KV Bremgarten (Aargau); Tschudi Hedwig, KG Obersiggenthal (Aargau); Weibel Rosmarie, KG Münchenbuchsee (Bern); Stalder Erika, KG Spiez (Bern).

Mit der Verkündung dieser Ergebnisse und der Uebergabe der Urkunden, die für viele der in den Rängen stehenden Schülerinnen verbunden war mit allerlei netten Geschenken seitens des Seminars, der Prüfungskommission usw., war die Spannung gelöst und die Schülerinnen und Gäste setzten sich zum ebenso traditionellen Mahl, das gewürzt war durch verschiedene Einlagen von seiten kunstfreudiger näherer und weiterer Mitarbeiter des Seminars, u. a. von einer «Schauspieltruppe», der mit E. *Löliger* vom V. S. K. an der Spitze G. Kleiner und H. Haas zu Gevatter standen. m.

Aus dem 28. Jahresbericht des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes der Schweiz (K. F. S.) für das Jahr 1949

Mitgliederbestand

	1949	1948
6 Frauenkommissionen mit	38 Mitgl.	7 mit 48 Mitgl.
48 Frauenvereine mit	5786 »	40 mit 5451 »
32 Einzelmitglieder	32 »	44 »
	5856 Mitgl.	5543 Mitgl.
Dazu	705 »	der Union des coopératrices romandes
Total	6561 Mitgl.	

Internationale Frauengilde (IGF)

Durch die definitive Uebernahme des Präsidiums der internationalen Frauengilde erwuchsen Frau Egli verschiedene Pflichten. Sie besuchte als Delegierte der internationalen Gilde die Tagung des Liaisonskomitees der Weltunion der Friedensorganisation in Genf vom 24. und 25. März und als Beobachterin die Friedenskonferenz vom 20. bis 23. April in Paris. Die Komiteesitzung der IGF zur Beratung der neuen Statuten vom 26. und 27. September in Stockholm wurde von Frau G. Ziegler, als Vertreterin der Schweiz, besucht.

Das Frauenkomitee der Lega della Cooperative in Italien hat an die Internationale Frauengilde eine Einladung zu ihrem Kongress in Florenz geschickt und freie Gastfreundschaft angeboten. Der Kongress wurde durch die internationale Präsidentin besucht.

Vereinschronik

Es sind im Berichtsjahr neu in den Frauenbund eingetreten: die Genossenschafterinnenvereine Stettlen, Interlaken, Münchenbuchsee, Niederurnen, Gelterkinden, Oberhofen-Münchwilen, Staufen und Vordemwald. Mit einigen weiteren Konsumgenossenschaften stehen wir wegen der eventuellen Gründung einer Sektion in Verbindung. Dieser erfreuliche Zuwachs von 8 Sektionen und der Gesamtzuwachs von über 300 Mitgliedern bestätigt, dass die Genossenschafterinnenvereine eine treffliche Arbeit leisten.

Aus der Arbeit der deutschschweizerischen Sektionen und des Sekretariates

Die Sektionen führten folgende Veranstaltungen durch:

455 ordentliche Mitgliederversammlungen,
165 öffentliche Veranstaltungen,
285 Näh-, Strickkurse, Demonstrationen und gesellige Veranstaltungen.

Die Tagung der Arbeitsgemeinschaft «Frau und Demokratie» in Bern wurde von Frau E. Loss besucht, ebenso die Jahresversammlung der Union des coopératrices romandes in Lausanne. An die Jahresversammlung des Bundes schweiz. Frauenvereine wurden die Sekretärin und Frau Schärli, Bern, an eine Instruktionsversammlung in Biel Frau Ryser und Frau Egli abgeordnet.

An den Wochenendkurs des Schweizerischen Verbandes für Frauenstimmrecht auf dem Herzberg entsandten wir ein Vorstandsmitglied der Sektion Lenzburg. Die diesjährige Landsgemeinde des Kreises IIIa in Schönbühl, die eine machtvolle Kundgebung war, wurde von den bernischen Sektionen und als Vertreterin des Büros von Frau Ryser besucht.

Fürsorgetätigkeit

Die genossenschaftliche Berghilfeorganisation der Patenschaft Co-op wurde von den Frauenvereinen auf die verschiedenste Weise unterstützt, so durch die *Säuglingswanderkörbe*, die nach wie vor überall gute Dienste leisten, durch Zeichnen von Anteilscheinen und Leistung von Jahresbeiträgen und freiwilligen Spenden sowie durch Naturalgaben und vermehrtes Einkaufen der Pro-

dukte der neueingeführten Heimindustrie. Es wurden auch Ausstellungen der Heimarbeitsprodukte durch die Frauenvereine durchgeführt.

Bereitstellung der Säuglingswanderkörbe durch und für die einzelnen Genossenschafterinnenvereine, Beschenkung armer Kinder, bedürftiger Greise, Weihnachtsbescherungen und anderes, dies alles bringt eine Unsumme von Arbeit.

Erziehung und Aufklärung

Die Broschüre «Probleme der Hausfrau» diente auch in diesem Berichtsjahr verschiedenen Sektionen als Grundlage für Aussprachen. Ein Kurs für Leiter Genossenschaftlicher Studienzirkel wurde leider nur von ganz wenigen Genossenschafterinnen unserer Sektionen besucht und diente der Vorbereitung dieser Aussprachen. Erstmals wurde der Kurs «Probleme der Hausfrau» mit grossem Erfolg als gemischter Studienzirkelkurs durchgeführt.

In den Vorträgen der Sektionen gelangten unter anderen folgende Themen zur Behandlung: «Allgemeine Versicherungsfragen»; «Genossenschaft, gestern, heute und morgen»; «Ausbau der Mutterschaftsversicherung»; «Das Generationenproblem»; «Die schwedische Konsumgenossenschaftsbewegung»; «Die Doppelaufgabe der Hausfrau»; «Ueber die Genossenschaftsbewegung in Schottland und England»; «Zum internationalen Genossenschaftstag».

Viele Verwalter nehmen regen Anteil an der Arbeit unserer Vereine und halten «aktuelle Viertelstunden», in denen sie auf neueingeführte Artikel oder besonders günstige Gelegenheiten aufmerksam machen. Man kann nie genug sagen, dass dies ein willkommener Weg zur Verbrauchslenkung sein kann.

Sekretariat und Büro

Die Aufteilung der Arbeit des Sekretariates kam in diesem Jahr erstmals zur vollen Auswirkung. An die deutschschweizerischen Sektionen wurden 27 Zirkulare mit insgesamt 13 Beilagen verschickt. Es erschienen 11 Mitteilungsblätter von 14 bis 22 Seiten. Für das Mitteilungsblatt der UCR wurde jeweils der Versand an die Abonnenten besorgt (Auflage rund 850 Stück).

Vom KFS aus wurden 18 Referate gehalten in den Sektionen: Rupperswil, Stettlen, Oberhofen a. Th., Münchenbuchsee, Interlaken, Niederurnen, Oberhofen-Münchwilen, Thun-Steffisburg, Sulgen, Kreuzlingen, Buchs, Gümligen, Worb und Arbon und an der Kreisversammlung des Kreises VIII in Rheineck.

Es wurden u. a. folgende Fragen behandelt: Der Kampf gegen die Genossenschaften und unsere Abwehrmassnahmen; Wie sähe die Welt aus, wenn die Genossenschaften sie beherrschten; Aus der englischen Frauenbewegung; Das Schweizerische Institut für Hauswirtschaft; Aus der Arbeit der Coop-Leben; Aktion Kinderdorf Pestalozzi; Ausarbeitung von Menus und Rezepten für eine eventuelle Gemüseaktion des V. S. K.; Sammlung von Gemüserezepten.

Ständige Unterkommissionen des KFS

Hauswirtschaftliche Prüfkommission (HPK)

Die Mitglieder der HPK kamen im Berichtsjahr 1949 zu sechs Sitzungen zusammen. Vorgängig einer Fabrikbesichtigung in St. Gallen orientierte uns Dr. Kestenholz über die Herstellung von Waschmitteln. In der Sitzung vom Januar sprach derselbe Referent über «Aufgaben und Möglichkeiten der HPK als wichtiges Hilfsmittel im Auf- und Ausbau der konsumgenossenschaftlichen Eigenproduktion und Eigenmarke, speziell der chemisch-technischen Warenvermittlung». Im Berichtsjahr wurden folgende Artikel geprüft: Verschiedene Fensterreinigungsmittel, Putzpulver, Bodenwichse, Schuhcrème Iris, Möbelpolitur, Tomatenmark; ferner die Parfümierung von Seifenflocken, Toilettenseifen, Zahnpasta Co-op und Borax.

Es wurden diskutiert und Reklamationen sowie Vorschläge für Verbesserungen eingebracht über Packungen von Butter, Kakao, Puddingpulver, Waschpulver, über die Beschaffenheit der Eierschachteln, von Oelflaschen, Plastic-Messbechern, Por-o-por-Töpfen, über die Vermittlung zweckmässiger und preiswerter Küchenhocker.

Längere Zeit und intensiv beschäftigten sich die Mitglieder mit der Prüfung der beiden Dampfkochtöpfe «Popolar» und «Duromatic», der hitzebeständigen Glasschüsseln «Fire-king» und eines Früchtezerteilers.

Angeregt durch die Präsidentin wurde die Konstruktion eines einfachen, handlichen Glätteständers, der den üblichen Glätterost ersetzen soll, beantragt. Im Anschluss an die Waschmaschinendemonstrationen wurden verschiedene Wäschereifragen und die Errichtung von *Genossenschaftswäschereien* besprochen. Für die Beschaffung von Waschmaschinen haben wir ein Exposé ausgearbeitet und uns orientieren lassen über die Wirkung einzelner neuerer Waschmittel.

Mit dem Schweizerischen Institut für Hauswirtschaft wurde eine Vereinbarung getroffen, wonach sich die HPK als Prüfstelle zur Verfügung stellt. Die Zusammenarbeit hat bereits eingesetzt, indem sich einige Mitglieder bei der Prüfung eines Mixers beteiligten.

Rezeptkommission

Im Berichtsjahr sind fünf Sitzungen abgehalten worden. Die wöchentliche Aufgabe von Rezepten in der «Genossenschaft» verlangt eine rasche Lösung. Eine Sitzung diente speziell dem Entwurf und dem Ausprobieren von Kochrezepten für den Co-op Wandblockkalender pro 1950. Eine grosse Arbeit waren die Qualitätsuntersuchungen von Waren. Während zwei Nachmittagen wurden Proben und Vergleiche vorgenommen. Die endgültigen Resultate wurden registriert und der Wirtschaftsabteilung des V. S. K. zugestellt.

An der Einführung des *Dauerfrischpapieres* für Käse haben wir uns mit einem Artikel in der «Genossenschaft» beteiligt.

Grosses Interesse schenkte die Rezeptkommission auch dem «Fleisch-Sektor» und gab wiederholt in ihren Rezepten Richtlinien und Hinweise über preisliche Vorteile im zeitgemässen Einkaufen.

Zusammenarbeit mit der Hauswirtschaftlichen Prüfkommission des KFS: Auf Wunsch des Büros des KFS wurde zu den Sitzungen der HPK auch die Präsidentin der Rezeptkommission zugezogen. Es zeigte sich im abgelaufenen Jahre wiederholt, dass dieser Kontakt in bezug auf die Warenprüfungen sehr notwendig ist.

Zusammenarbeit mit der UCR: Auf Jahresende haben wir uns dahin verständigt, dass das Rezeptkommissions-Mitglied, Frau Tschannen, Lausanne, mit einigen welschen Genossenschafterinnen Kochrezepte nach wel-

schem Gaumen ausprobiert und in «Coopération» publiziert.

Wir wurden öfters angefragt über Erfahrungen im Kochen, den Nährwert von Speisen, über Haltbarkeit und Aufbewahrung von Obst und Gemüse. Stets bemüht sich die Rezeptkommission um die Lösung von Spezialaufgaben, die ihr vom Departement Warenvermittlung gestellt werden: Oelflaschen, Fettpackungen, Seifen- und Waschmittelproben wurden begutachtet.

Mitteilungsblatt

In diesem Jahre sind elf Nummern erschienen; das Blatt wurde weiter ausgebaut. Eine Abonnentenwerbung ergab das schöne Resultat von 604 Neuabonnenten. Die ausgesetzten Prämien konnten den Sektionen Kölliken, Langenthal und Biel zugesprochen werden. Leider lässt die Mitarbeit (ausser den Sektionsberichten) nach wir vor sehr zu wünschen übrig. Unsere Bemühungen gehen dahin, das Blatt möglichst abwechslungsreich und aktuell zu gestalten.

Genossenschafterinnenfonds

An der Delegiertenversammlung in Lugano wurde wiederum ein Beitrag von 10 Rappen pro Mitglied genehmigt, was einer Einlage von Fr. 557.90 entsprach. Auf Antrag von Frau Münch wurde auch der sich ergebende Ueberschuss aus dem Beitrag an den Bund schweiz. Frauenvereine dem Genossenschafterinnenfonds überwiesen (Fr. 307.90).

Das *Büro* des KFS besteht aus: Ella Egli-Güttinger, Präsidentin, Eva Thévenaz, Präsidentin der welschschweizerischen Gilde, Gertrud Ziegler, Vizepräsidentin und Sekretärin, Emmy Loss, Aktuarin, Lisy Wirth, Kassierin, Frieda Beglinger, Olga Gossauer.

Der Umsatz der Verbandsvereine und das schweizerische Volkseinkommen

Kürzlich wurde an dieser Stelle über die Entwicklung des Umsatzes des V. S. K. in den letzten Jahren berichtet («SKV» Nr. 14 vom 8. April 1950). Bei dieser Gelegenheit haben wir diesen genossenschaftlichen Umsatz dem schweizerischen Volkseinkommen gegenübergestellt. An sich liegt ja ein solcher Vergleich recht nahe (womit noch nicht gesagt ist, dass er auch wirklich vorgenommen wird). Und da wir in diesen Spalten auch schon Fragen des Volkseinkommens diskutiert haben, waren unsere Leser vermutlich nicht so sehr überrascht — oder vielleicht doch? — zu sehen, eine wie enge Beziehung besteht zwischen dem Verlauf der beiden Kurven, nämlich der für den Umsatz des V. S. K. und der des ganzen Volkseinkommens, das 40mal grösser ist.

Aus Gründen der statistischen Methodologie, die genauer zu besprechen hier zu weit führen würde, darf auch angenommen werden, dass diese eng übereinstimmende Entwicklung kein Zufall ist. Vielmehr darf man davon ausgehen, dass der Umsatz des V. S. K. einen typischen und charakteristischen sowie genügend repräsentativen Ausschnitt aus dem Gesamtumsatz der schweizerischen Volkswirtschaft bildet, wie es sich im Volkseinkommen niederschlägt.

Nun wird der Umsatz des V. S. K. im Bereich des Grosshandels getätigt und bei den Preisen der ihm zugrundeliegenden Waren, sowie den daraus resultierenden Umsatzsummen, handelt es sich um solche des Grosshandels. Das Volkseinkommen hingegen, als die Summe aller individuellen Einkommen, betrifft die Ebene der Detailpreise und der Käufe der letzten Verbraucher. Daraus folgt, dass die jeweiligen Werte von V. S. K.-Umsatz und von Volkseinkommen auf an sich verschiedener Preisgrundlage zustandegekommen und berechnet worden sind. Wenn dennoch durch diese methodologische Unstimmigkeit die Uebereinstimmung der beiden in Frage kommenden Kurven nicht beeinträchtigt wird, so liegt das eben daran, dass es sich um relative und nicht um absolute Zahlen handelt, und dass zwischen Preisen en gros und en detail ein ziemlich stabiles Verhältnis herrscht.

Wer nun diesen Ueberlegungen gefolgt ist, wird den nächsten Schritt unserer Analyse ohne weiteres als naheliegend ansehen: nämlich die Werte des schweizerischen Volkseinkommens in Kleinhandelspreisen mit denjenigen genossenschaftlichen Warenumsätzen zu vergleichen, die im Rahmen des Kleinhandels erfolgen, also mit den *Umsätzen der Verbandsvereine.*

Die Umsatzzahlen der Verbandsvereine zusammengenommen unterscheiden sich — vereinfacht und von Bezügen ausserhalb des V. S. K. abgesehen — vom Umsatz des V. S. K. wie Detailhandelspreise von Grossistenpreisen. Wie hat sich nun der Umsatz der Verbandsvereine seit dem Kriege entwickelt? Wie ist sein Verhältnis zum schweizerischen Volkseinkommen? Wir geben die Antwort in Form einer Tabelle und als Graphik (vergl. S. 294). Die Ziffern sprechen für sich selbst, und diese Graphik ist noch augenfälliger als die erste. Die Tabelle enthält Zahlenspalten, die wir schon kennen: nämlich das *Volkseinkommen* sowie den *Umsatz des V. S. K.* in jedem der Jahre 1938 bis 1948, dazu die verhältnismässige Entwicklung, wenn man den Stand von 1938 gleich 100 setzt; das sind die ersten vier Spalten. Die folgenden vier Spalten beziehen sich auf den *Umsatz der Verbandsvereine.* Man findet erstens den Umsatz der Verbandsvereine in Millionen Franken; zweitens die relative Entwicklung seit 1938 (dieses Jahr gleich 100); drittens den Anteil der Verbandsumsätze am Volkseinkommen; und schliesslich viertens das Verhältnis zwischen Umsatz des V. S. K. und Umsatz der Verbandsvereine, wobei der Umsatz des V. S. K. gleich 100 genommen ist. Und in der Graphik wurde dementsprechend noch als dritte Kurve diejenige für den Verbandsvereinsumsatz seit 1938 eingezeichnet.

Was lesen wir? Was sehen wir? Beginnen wir mit der Zeichnung: die Linie für den Umsatz der Verbandsvereine folgt der des Volkseinkommens noch näher und gleichmässiger als es bereits beim V. S. K.-Umsatz der Fall war. Da es sich im wesentlichen um das gleiche Warensortiment handelt, lässt sich diese noch bessere Uebereinstimmung vor allem auf die Tatsache zurückführen, dass es sich um das vergleichbare Preisniveau handelt. So positiv dies zu beurteilen ist, so ist es angesichts der schon weitgehenden bisherigen Uebereinstimmung nur noch als Verfeinerung anzusprechen; und das ist gewiss wertvoll.

Die Tabelle enthüllt uns noch mehr. Von 1938 bis 1948 hat der Umsatz der Verbandsvereine um 122 % zugenommen. Das vergleicht sich recht gut mit den

Jahr	Umsatz des V. S. K.		Schweiz. Volkseinkommen		Umsatz der Verbandsvereine			
	in Millionen Franken	in % 1938 = 100	in Milliarden Franken	in % 1938 = 100	in Millionen Franken	in % 1938 = 100	in % des schweizerischen Volkseinkommens	in % des Umsatzes des V S K. (V. S. K. = 100)
	1	2	3	4	5	6	7	8
1938	207.0	100	9.0	100	307,1	100	3,4	148
1939	227.9	110	9,2	102	326,4	106	3,5	143
1940	247.1	119	9,7	107	350,2	114	3,6	142
1941	244.2	118	10.6	118	371,2	121	3,5	152
1942	263.7	127	11.5	127	406,1	132	3.5	154
1943	267.3	129	12,3	137	429,1	140	3,5	161
1944	275.6	133	12,8	142	453,7	148	3,5	165
1945	289.2	140	13.8	153	470,7	153	3,4	163
1946	358.7	173	15,7	173	534,5	174	3,4	149
1947	418.3	202	17,6	195	606,6	198	3,4	145
1948	454,5	220	18,3	203	683,0	222	3.7	150
1949	....	....	....	....	....	....	....	....

120 % für den V. S. K. Die nächste Spalte mit den Zahlen über das Verhältnis von Verbandsvereinsumsatz und Volkseinkommen bekräftigt die bisherigen Ergebnisse. Der Umsatz der Verbandsvereine erreicht rund 3½ %. Dabei ist die Uebereinstimmung in den einzelnen Jahren bemerkenswert. Nur 1948 sind es 3,7 % und 1940 waren es 3.6 %; in allen anderen Jahren waren es 3.4 oder 3.5 %. Das schweizerische Volkseinkommen ist also knapp 30mal so gross wie der Umsatz der im V. S. K. zusammengeschlossenen Vereine. Und letztlich sehen wir, dass die Beträge für den Verbandsvereinsumsatz rund 50 % höher sind als der entsprechende Umsatz des V. S. K. Eine auffallende Ausnahme war lediglich in den drei letzten Kriegsjahren festzustellen. Dies zu diskutieren wäre Aufgabe einer besonderen Untersuchung.

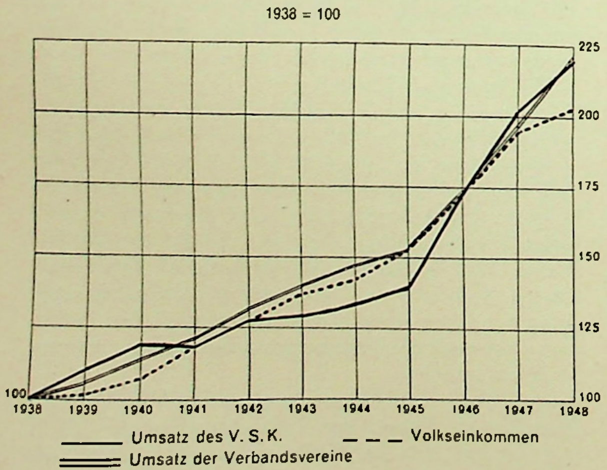
Wir haben also gefunden, dass der Umsatz der Verbandsvereine dem Verlauf der Entwicklung des Volkseinkommens besonders nahe folgt. *Dass also dieser Ausschnitt von rund 3½ % aus dem Volkseinkommen,* von dem ja der Umsatz der Verbandsvereine einen Teil, eben den dreissigsten Teil bildet, *genügt und recht wohl imstande ist, die Entwicklung des Volkseinkommens angemessen wiederzugeben und darzustellen.* Das Volkseinkommen wiederum ist die Zusammenfassung aller wirtschaftlichen Tätigkeit. Entwicklung des *Volkseinkommens* und *Wirtschaftskonjunktur* sind dasselbe. Wir sehen, dass man einen recht zuverlässigen Ueberblick über das Volkseinkommen mit Hilfe und unter Zugrundelegung des Umsatzes des genossenschaftlichen Sektors allein gewinnen kann. Daraus ergibt sich die zwingende Schlussfolgerung, auf diese Weise und auf dieser Basis ein zusätzliches und *neuartiges Messinstrument der wirtschaftlichen Konjunktur* aufzubauen.

Darüber soll in weiteren Berichten mehr gesagt werden.

Economist

Umsatz des V. S. K., Umsatz der Verbandsvereine und schweizerisches Volkseinkommen

1938 = 100



Was zu überlegen wäre

Warum müssen eigentlich nur der Verwalter bzw. die Leitung einer Konsumgenossenschaft, bestenfalls noch die Behörden und die oberen Angestellten, die Monatsabschlüsse wissen?

Wäre es nicht gut und nützlich, die monatlichen Umsatzziffern auch den Verkäuferinnen und den Speditionsarbeitern mitzuteilen? Vielleicht mit einem aufmunternden Kommentar! Unter Umständen liesse sich sogar ein Wettbewerb zwischen den einzelnen Filialen durchführen?

Auch das Personal hat Interesse am Geschäftsgang. Man muss ihm nur Gelegenheit geben, dieses Interesse zu äussern.

Warum muss eigentlich nur der Verwalter . . . usw. die Entwicklung der Unkostenkurve kennen?

Wäre es nicht gut und nützlich, die monatlichen Erhebungen dem gesamten Personal zur Kenntnis zu bringen? Steigt die Kurve, begleitet man das Ergebnis mit einem freundlich ermahnenden Wort; sinkt sie, gibt man seiner Freude Ausdruck und dankt für das Verständnis.

Warum nicht das Personal der Genossenschaft zu einer Elite unter den Mitgliedern erziehen?

Es braucht ja nicht viel, man muss die Mitarbeiter nur am Geschehen innerhalb der Genossenschaft interessieren. Man bringe ihnen Vertrauen entgegen und man wird Vertrauen ernten.

In der Behandlung des Personals haben wir noch ein grosses und fruchtbares Feld zu beackern. Statt immer nur über die Interesselosigkeit zu klagen, sollte man das Problem einmal richtig anpacken.

Der Erfolg wird nicht ausbleiben!

Hg.

Aussichten der Weltversorgung mit Lebensmitteln

Die Abwertung zahlreicher Währungen hat, wie Maurice Jalabert im «Economiste European» erklärt, gewisse Aenderungen in der Lage der Länder hervorgerufen. die einen Ueberschuss oder ein Defizit an Lebensmitteln aufweisen. Zunächst verlegten die Staaten, die bisher Fett aus den Vereinigten Staaten und Zucker aus Kuba bezogen, ihre Einkäufe aus der Dollarzone in andere Währungsgebiete. Freilich sind die Westmächte gezwungen, den grössten Teil ihrer Käufe auch weiterhin in Amerika und nicht in den Ländern hinter dem Eisernen Vorhang zu tätigen, doch kann dieser Zustand nicht von Dauer sein.

Die Prognose amerikanischer Wirtschaftsinstitute und auch der FAO, die für lange Jahre Unterernährung und Lebensmittelmangel prophezeiten, wurden durch die Wirklichkeit widerlegt. Diese Berechnungen bauten auf Statistiken auf und kamen einfach genug zustande. Für Milch zum Beispiel wurde festgelegt, dass auf jeden Erdenbewohner täglich ein Viertelliter Milch kommen müsse. Inzwischen aber leiden die amerikanischen Farmer schon wieder unter Absatzschwierigkeiten, und Preisbildung sowie Produktion sind wieder den Gesetzen von Angebot und Nachfrage unterworfen.

Um die Lage richtig beurteilen zu können, müssen die Zunahme der Bevölkerung. die Erhöhung der Produktion und der Stand des Konsums berücksichtigt werden. Die Bevölkerung der Welt hat sich in den vergangenen 10 Jahren um 10% erhöht, die Produktion hat den Vorkriegsstand zumindest erreicht, der Konsum ist jedoch noch stark hinter dem der Vorkriegszeit zurückgeblieben, im Durchschnitt um etwa 15%.

Keinesfalls kann man von der Gefahr künftiger Hungersnöte sprechen. Es dürfte modernen Wirtschaftsmethoden gelingen, die Lebensmittelproduktion jährlich um 1% zu steigern. Durch Verwendung von Kunstdünger können die Erträge noch sehr erhöht werden und überdies ist zu bedenken, dass nur 10% der Erdoberfläche bebaut sind.

Nicht die Produktion ist das grösste Problem, sondern die Verteilung der Güter dieser Erde.

Im allgemeinen ist diese Schwierigkeit dadurch gelöst, dass die meisten Gebiete Selbstversorger sind. Weniger als 10% des Getreides, 20% der Fettstoffe und 30% des Zuckers bilden den Gegenstand internationalen Austausches. Die Tatsache, dass mehr als die Hälfte der fehlenden Lebensmittel aus der Dollarzone kommt, stellt das Hauptproblem dar, welches in den nächsten Jahren gelöst werden muss. Es kann nur durch die allgemeine internationale Wirtschaftspolitik gelöst werden und bleibt eine Frage der Handels- und Zahlungsbilanzen.

Wenn die Länder, die noch nicht Selbstversorger sind, ihre Landwirtschaft mit allen Mitteln intensivieren und wenn man nicht darauf verzichtet, Lebensmittel auch aus den Ländern hinter dem Eisernen Vorhang zu beziehen, wird das Problem der Versorgung der Welt mit Lebensmitteln bewältigt werden können. Dr. H. R.



Eine Büchse weisse Bohnen — mit oder ohne Staub?

Trotz der selbstverständlichen Reinlichkeit, die in einem Lebensmittelgeschäft erster Grundsatz sein muss, ist es mir in verschiedenen Konsumfilialen schon mehrfach passiert, dass ich nicht nur zerdrückte, sondern auch recht staubige Packungen bekam. Nun weiss ich ja allerdings ganz genau, dass es eine grosse Arbeit ist, nahezu jeden Tag die umfangreichen Regale mit all den vielen Kleinigkeiten abzustauben. Aber ich habe mich selbst doch beobachtet, wie ich trotz meines Verständnisses immer wieder leicht angewidert war, wenn ich eine unsaubere oder unansehnliche Packung bekam. Darum möchte ich hier keineswegs dem Ladenpersonal unberechtigte Vorwürfe machen, sondern vollkommen im Interesse der Konsumgenossenschaften einmal mehr darauf hinweisen, dass man ganz im Unterbewusstsein eine Filiale gerade nach solchen Kleinigkeiten und Nebensächlichkeiten taxiert. Sobald man als Käufer auch nur leise das Empfinden bekommt, es werde da nicht genügend auf die Reinlichkeit geachtet, wendet man sich an eine andere Filiale oder gar an ein anderes Geschäft. Sind solche Verluste auch kaum zu messen, irgendwie wirken sie sich eben doch auf das Ganze aus und haben damit letzten Endes auch ihre Folgen für uns Genossenschafter. Frau E. Bär

Am Tischtuch erkennt man die Hausfrau ...

... und am Ladentisch das Geschäft, könnte man sagen. Und in der Tat: der gute oder schlechte Eindruck, den man von einer Filiale bekommt und der zu einem nicht geringen Mass über den Geschäftsgang entscheidet, hängt vom Ladentisch ab. Da ich selbst schon während einigen Monaten in einem Lebensmittelgeschäft gearbeitet habe, steht es mir fern, ganz einfach zu behaupten, die beanstandeten Ladentische würden zu wenig gereinigt. Im Gegenteil, könnte man fast sagen: denn durch das beständige Abwaschen leidet die anfänglich blanke Oberfläche des Ladentisches, besonders wenn der Lack zerkratzt ist und sich allerhand Schmutz in den Kerben ablagert. Dieser Hauptursache unappetitlicher Ladentische könnte man wohl am besten steuern, wenn man die Mitglieder dazu veranlassen könnte, ihre Körbe und Taschen nicht mehr auf den Ladentisch zu schieben. Doch das wäre wohl zuviel verlangt. Immerhin aber sollte sich das Ladenpersonal befleissigen, kratzende Waren wie Büchsen, Schachteln usw. nicht über den Tisch zu schieben. Allein, auch das ist eine Illusion, die sich in der Praxis nicht verwirklichen lassen wird. Es bleibt daher wohl nur übrig, an die massgeblichen Verwaltungsstellen der Konsumgenossenschaften den Appell zu richten, dem Aussehen der Ladentische vermehrte Aufmerksamkeit zu schenken und diese möglichst regelmässig mechanisch reinigen zu lassen. Wird dann der Ladentisch vom Ladenpersonal sorgfältig mit milden Mitteln gewaschen, dann darf man damit rechnen, dass jede Filiale, mag sie auch noch so alt und düster sein, wenigstens einen Ladentisch hat, der sich sehen lassen darf. Hedwig A.



Für die PRAXIS



DER WETTBEWERB

Verkalkung ist ein böses Wort — man denkt dann gleich an Krankheit und Stockung, an Alter und Verfall. Aber Verkalkung ist nicht nur eine Spezialität des menschlichen Körpers; jede menschliche Gemeinschaft, jedes Unternehmen kann verkalken. Dann sagt man mit einem mitleidigen Lächeln: «Ja, dieser Betrieb ist verkalkt» und meint damit altmodisch, voll Unlust, verstaubt, gleichgültig, mit einem Worte krank. Ob auch ein Laden verkalken kann, möchten Sie wissen? Aber natürlich: lassen Sie nur die Schaufenster einige Monate lang unverändert, lassen Sie die Ladenhüter auf den Regalen, seien Sie mürrisch, gleichgültig und ich garantiere Ihnen den (sehr zweifelhaften) Erfolg.

Aber, das wollen wir eben nicht. Wir wollen jung bleiben, im Herzen, (wenn man so sagen darf) im Laden. Aber der Wunsch allein macht es nicht immer. Es genügt nicht, dass einfach die Verwaltung ein Rundschreiben loslässt, um schon den gewünschten Erfolg zu haben. Dazu gehört viel, viel mehr. Wie jeder Erfolg muss auch dieser dauernd erkämpft werden und mit Methode erkämpft werden. Und diese Methode heisst:

Interner Wettbewerb.

Das heisst, mit anderen Worten, einen Wettbewerb unter allen Angehörigen: Verkäufern, Büroangestellten, Arbeitern und der Leitung.

Und noch eine Bemerkung hier: kein Betrieb, kein Laden ist zu klein, um einen solchen Wettbewerb zu vertragen und zu rechtfertigen.

Geist und Zweck eines Wettbewerbes

Manche Betriebe und Geschäfte beschränken den Wettbewerb auf Leistungssteigerung, das heisst Mehrerzeugung oder Mehrabsatz. Aber ein Genossenschafter darf nicht nur in Ertragswerten denken. Das gerade unterscheidet ihn ja vom Nur-Geschäftsmann. Es genügt nicht, nur den Verkauf oder die Erzeugung während einiger Wochen zu forcieren, um zufrieden und stolz die Arme zu verschränken. Im Gegenteil, die Erfahrung hat gelehrt, dass gerade solche fieberhafte (ich bin heute ganz im Medizinischen) Auftriebe der Erzeugung oder des Verkaufes meist auf Kosten der Qualität oder des Ansehens des Betriebes gehen. Meist kann man nicht über Nacht einfach die Erzeugung heben, ohne etwas weniger gut und etwas weniger sorgfältig zu arbeiten. Und man kann nicht plötzlich den Verkauf forcieren, ohne irgendwie etwas weniger sorgfältig in der Beratung des Mitglieds zu sein. So ein Wettbewerb darf nicht wie ein Feuerwerk aufblitzen und dann in sich (und den alten Trott) zurückfallen mit unzufriedenen Mitgliedern und schlechter Qualität. Das wirkliche Ziel ist: die Verbesserung der Arbeitsmethoden jedes Mitarbeiters, mit anderen Worten, jedem einen besseren Einblick in die allgemeinen Zusammenhänge geben, verschiedene Fehler korrigieren, die sich mit der Zeit eingeschlichen haben, die Routine etwas auflockern und neue Ideen, Anregungen, Handgriffe und neues Rüstzeug für einen jeden zusammentragen und weitergeben, zur *dauernden* Verbesserung seiner Leistungen.

Aber wie sage ich es meinen Mitarbeitern?

Man kann natürlich einfach sagen: «Sie machen das falsch. Sie müssen endlich Ihre alten schlechten Gewohnheiten ablegen. Sie müssen sich etwas mehr Mühe geben.»

Was das ergibt, kann man sich leicht vorstellen. Denken Sie einmal, wie Sie reagieren würden, wenn Sie eines Tages (was hoffentlich nie geschieht) so einen Rüffel bekommen sollten . . . Man ist halt eben auch nur ein Mensch und man reagiert sauer auf solche direkte (wenn auch berechtigte) Ratschläge.

Aber, wie würden Sie reagieren, wenn man das Ganze als ein Spiel aufziehen würde? Wenn man Sie einladen würde, an einem lustigen Wettbewerb mitzumachen, wenn man Ihnen gewissermassen mit einem zwinkernden Auge zurufen würde: Kommen Sie doch und spielen Sie mit, Sie und alle Ihre Kollegen. Wir wollen einmal «Besser verkaufen» spielen! Ja, das wäre schon etwas ganz anderes. Erstens unterbricht so ein Wettbewerb die Monotonie der täglichen Arbeit, zweitens fühlen Sie sich durch eine solche Einladung angenehm berührt. Sie fühlen sich als ein gleichwertiges Mitglied der grossen Familie des Unternehmens, und drittens fühlen Sie sich irgendwie verjüngt, denn nichts verjüngt so sehr wie das Spiel, wenn auch der Endzweck ein ernster ist.

Aus dem Rüffel oder der schulmeisterlichen Belehrung ist ein Abenteuer geworden, an dem jeder teilnimmt, weil es dem in uns schlummernden Kinde so gut entspricht.

Natürlich wird es noch immer den einen oder anderen unter Ihren Kollegen geben, der beleidigt meint, dass so etwas Unsinn und nichts für ihn sei. Aber sehr oft sind dann gerade diese Mürrischen die verbissensten Teilnehmer an den Wettbewerben.

So weit ist das also ganz interessant. Aber, werden Sie fragen, wie sieht in der Praxis ein richtig aufgezogener Wettbewerb aus? Nun, dieses grosse Geheimnis wollen wir jetzt gemeinsam lüften.

Auftakt des Wettbewerbs

Eines schönen Tages wird das gesamte Personal am Sitz des Unternehmens zu einem Treffen eingeladen. Der Verkaufsleiter erklärt die allgemeine Geschäftslage und die Aussichten des Betriebes, beziehungsweise die weiteren Ziele der Betriebsleitung. Neue Artikel, die aufgenommen werden sollen, werden vorgeführt, ähnliche Artikel der Konkurrenz werden besprochen, ihre Vor-

teile und Nachteile in gegenseitiger Aussprache untersucht.

Der Werbeleiter erklärt den Anwesenden die neuen Werbemassnahmen, führt Entwürfe neuer Werbemittel vor, erbittet Kritik und Anregungen. Der eine oder der andere aus dem Verkaufspersonal, der darum ersucht worden war, hält ein Kurzreferat über dringliche Fragen, das das Personal oder die Arbeit behandelt.

Jetzt ist die richtige Atmosphäre geschaffen. Alle fühlen sich vereint in dieser vertraulichen Aussprache und sind jetzt auch weiteren Vorschlägen leichter und freudiger zugänglich.

Der zweite Teil der Zusammenkunft ist dann dem internen Wettbewerb gewidmet. Der Betriebsleiter erklärt ihn kurz, er stellt die zu erreichenden Ziele fest, beschreibt im Detail den zu erreichenden Vorteil, die Preise und Auszeichnungen, die den besten Teilnehmern winken, er führt, wenn immer möglich, in graphischen Darstellungen die Grundzüge des Wettbewerbs vor, um auch das visuelle Interesse der Teilnehmer zu wecken.

Am Ende der Tagung erhält jeder Teilnehmer in einem verschlossenen Umschlag alle näheren Angaben über Wettbewerb, Verlauf, Wertung und Preise.

Fortführung

Das war nun ein richtiger Anfang, mit Schwung und freudigem Interesse. Aber nichts erlahmt rascher als Schwung und Interesse, wenn man es nicht versteht und versucht, Schwung und Interesse auch weiterhin wachzuhalten. Deshalb ist es eine goldene Regel eines jeden internen Wettbewerbes, während der ganzen Dauer des Wettbewerbes die Teilnehmer weiter zu ermutigen, indem man sie dauernd auf dem laufenden hält über den «Verlauf der Operationen».

Man schickt jedem illustrierte Briefe, Postkarten, Photos und prospektähnliche Broschüren, oder nur einfache Kurznachrichten auf Karten, die alle das gleiche Merkzeichen oder die gleiche Werbezeichnung des Wettbewerbes tragen. Vielleicht wird man sogar von Zeit zu Zeit an die einzelnen Filialen Telegramme und besonders spannende Phasen des «Kampfes», schicken, *kurz für ein Mal wird die Leitung um ihre Mitarbeiter werben.* Und das ist beste Werbung und wert, dass man sie unternimmt.

Durchführung

Jeder Betrieb, jedes Unternehmen hat natürlich seine Eigenarten und seine besonderen Ziele. Es kann sich ganz allgemein darum handeln, mehr Käufer zu werben, oder neue Gruppen von Käufern zu werben, mehr abzusetzen oder besondere Warengruppen zu lancieren, oder aber nur die Zahl der Besuche zu steigern, neue Adressen zu erhalten. Aber niemals sollte man sich einfach auf die Jagd nach Mehrumsatz als einzigem und alleinigem Ziel beschränken. Auch ein Ideenwettbewerb könnte damit verbunden werden, denn zahllos sind die Gebiete, wo jeder Mitarbeiter neue Wege zu rationellerem Arbeiten finden kann, wenn er nur die Musse und das nötige Interesse daran hat.

Um dieses Interesse zu wecken, muss auch das Thema des Wettbewerbs lebendig sein und wirken, es muss auf die menschliche Arbeit hinweisen und besondere menschliche Charaktereigenschaften berühren: Selbstvertrauen, Selbstsicherheit, Ausdauer, Genauigkeit, Verlässlichkeit usw. Um das Interesse wachzuhalten, wird so ein Wettbewerb am besten auf eine Dauer von zwei Monaten angesetzt. Das scheint erfahrungsgemäss die richtige Dauer. Nicht zu kurz, um sofort wieder aus dem Bewusstsein der Teilnehmer zu verschwinden und nicht zu lang, um ermüdend zu wirken. Diese zwei Monate werden, wie bei jedem «Tour», in Etappen aufgeteilt, zum Beispiel in acht Etappen von je einer Woche, während welchen alle Teilnehmer dauernd über die Entwicklung des Kampfes auf dem laufenden gehalten werden.

Noch ein wichtiger Punkt: solche Wettbewerbe müssen, um ihre volle Bedeutung und Wirkung zu erzielen, regelmässig (ein- oder zweimal jährlich), aber stets zum gleichen Datum beginnen; denn dann macht sich mit der Zeit auch so etwas wie eine Vorfreude bemerkbar, die viel zum Erfolg des Wettbewerbes beitragen kann.

Würde Ihnen so etwas gefallen? Haben Sie irgendeine Idee dazu? Dann schreiben Sie uns noch heute. H. E. Bein



Mein Freund Theophil

Also, offen gestanden, ich war schon etwas unruhig, als ich während eines ganzen Monates kein Lebenszeichen mehr von Theophil bekommen hatte.

Aber, unverhofft kommt oft, und gestern traf ich ihn ganz unerwartet auf der Strasse. Fesch war er und elegant, ein ganzer Kavalier.

«Theophil», sagte ich bewundernd, «ich erkenne Sie nicht wieder. Wo waren Sie denn die ganze Zeit?»

Im Café lüftete er dann sein Geheimnis.

«Mein Verband hat mich nach Genf zu einer Tagung abgeordnet», berichtete er stolz. «Das waren Tage! Der See und die Menschen und wieder einmal im Hotel wohnen ...»

«Und wie machten Sie es mit den Mahlzeiten?» fragte ich so nebenbei.

«Oh, die nahm ich natürlich im Restaurant. Aber abends, vor dem Schlafengehen, trank ich noch, als besonderen Luxus, ein Glas prima Rotwein. Uebrigens muss ich Ihnen da eine drollige Geschichte erzählen: Gegenüber dem Hotel war ein Coop-Laden und in der Auslage entdeckte ich zu meiner Freude nach Jahren wieder den Rotwein, den ich schon lange vergebens gesucht hatte. Ich gehe in den Laden — zu meinem Erstaunen antwortet mir die Verkäuferin in fliessendem Baseldytsch. Ich verlange eine Flasche von dem Rotwein und freue mich schon im voraus auf den Genuss.»

«Wissen Sie, was jetzt passiert? Nein, das werden Sie nie erraten! Also das Fräulein antwortet mir: ‚Bedaure, aber diesen Wein führen wir nicht mehr.' Ich setzte eine strenge Miene auf (dieses Genf hat Theophil ganz verändert!) und verbitte mir solche Scherze. Aber das Fräulein ist mit einem Male gar nicht mehr so lieb. Sie kenne doch ihren Laden, meint sie etwas bissig. Erst als ich sie vor ihre Auslage führe, wo ein ganzer Turm aus Weinflaschen steht, gibt sie zu, dass ich recht habe. Und es hat noch etwas Verhandlungskunst gebraucht, um sie zu bewegen, die Flasche aus der Auslage zu nehmen. Also *gut* war der Wein, aber das mit dem Fräulein hat mich doch geärgert, dass eine Verkäuferin nicht weiss, was in der Auslage liegt. Das kann bei uns in Basel nicht vorkommen, nicht wahr?»

«Nein», antwortete ich etwas kleinlaut und wünschte nur, er möge recht behalten, der gute Theophil. Heinrich

'S GOHT NYT IBER D'RUCKVERGIETIG!



Dieser Spruch hat sich in Basel und im ganzen Wirtschaftsgebiet des Allgemeinen Consumvereins beider Basel längstens eingebürgert. Er wurde geboren, als der ACV seinerzeit die Rückvergütungsmarken einführte, und es vergeht keine Woche, da er nicht irgendwo in einer Zeitung oder sonstwo auftaucht. Auf diese Weise wird das Interesse der Mitglieder für ihre Bezüge in der eigenen Genossenschaft ständig wach gehalten.

Vom 20. bis 25. März war in Basel wieder einmal «Goldene Woche». In allen Warenfilialen wurden während diesen sechs Tagen über achteinhalb Millionen Franken Rückvergütungsgelder ausbezahlt. Und an allen Schaufenstern — es sind deren rund fünfhundert! — klebte ein farbiges Plakat mit dem hier abgebildeten Sujet. Die «Märgglifrau» erschien aber auch in den Zeitungen und als Kinodiapositiv in den Lichtspieltheatern, so dass man mit Fug und Recht behaupten kann, Basel sei im Zeichen des ACV-Rückvergütungsmärgglis gestanden!

Die Propaganda liess es aber damit nicht bewenden, denn die Mitglieder wurden immer und immer wieder aufgefordert: «Und mit dem Rückvergütungsgeld wieder im ACV einkaufen!» Alles in allem: Es war eine gefreute und wirksame Werbung, die das ihr gesetzte Ziel erreichte. Es beweist das einmal mehr, dass die Rückvergütung nach wie vor an der Spitze unserer Werbeargumente steht und dass wir diese ausgezeichnete Waffe nicht genug anwenden können. Hg.

Verstaatlichung oder Genossenschaft?

Zu diesem Thema referierte kürzlich im Rahmen der WAG (Wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft für Wirtschafts- und Genossenschaftsfragen) in Basel der Geschäftsführer der Mülhausener Konsumgenossenschaft, A. *Gross.*

Für Frankreich, von dessen Erfahrungen der Referent ausging, ist die Nationalisierung in den letzten Jahren von einem theoretischen zum erstrangigen *praktischen* Problem geworden. Das stete Anwachsen privater Monopole und die daraus fliessende, übermässige Bereicherung zahlenmässig geringer Volksteile hatten in der Oeffentlichkeit den Boden für die Sozialisierung vorbereitet. Fraglich war daher — besonders seit der Befreiung des Landes — nicht mehr das *Ob,* sondern allein noch das *Wie.*

Im ganzen sah man, so erläuterte der Referent, drei Möglichkeiten des Vorgehens:

Der erste und zugleich einfachste Weg in administrativer Hinsicht lag in der gewöhnlichen *Staatsregie.* Dabei handelt es sich einfach um eine besondere Abteilung eines Ministeriums, also um eine rein administrative, nicht aber um eine finanziell selbständige Verwaltungsstelle.

Als zweite Möglichkeit kam die Schaffung sogenannter *«Offices autonomes» in Frage.* Dies sind sowohl finanziell wie verwaltungsmässig selbständige Körperschaften. Wir kennen solche auch in der Schweiz. Auch Frankreich verfügt hier schon über einige Erfahrungen (Tabakregie).

Drittens endlich dachte man an die Errichtung von *«Régies coopératives»,* die sich durch völlige Autonomie und direkte Beteiligung der Interessierten am Wirtschaftsbetrieb auszeichnen.

Gerade diese Vorteile sind es, welche die Schaffung von Regies coopératives nahelegen. In ihnen lassen sich die mit der Sozialisierung verfolgten Ziele — Demokratisierung der Wirtschaft und gerechte Verteilung des Ertrages — ohne Nachteil für die Produktivität verwirklichen.

Die bis heute in Frankreich mit der Verstaatlichung gemachten Erfahrungen sprechen grundsätzlich für diesen dritten Weg. Allerdings können Errichtung und erfolgreiche Tätigkeit solcher Genossenschaftsorganisationen nicht mit einem Federstrich gesichert werden. Der in ihnen bestehende enge Kontakt zwischen Betrieb und Nutzniessern der Sach- oder Dienstleistungen macht sie aber den andern Formen der Sozialisierung gegenüber überlegen. Immerhin liegt auch hier der Entscheid über Erfolg oder Misserfolg weitgehend bei den leitenden Persönlichkeiten. An diese werden nicht nur in technischer Hinsicht, sondern auch als Menschen höchste Anforderungen gestellt.

Erfolge, wie sie insbesondere in der *Regie Renault* erzielt wurden, spornen dazu an, das System der genossenschaftlichen Regie auch auf andern Gebieten anzuwenden. Leider aber — so führte A. Gross aus — werden die Vorteile gegenüber dem Staatsbetrieb nicht überall erkannt. So wurden kürzlich mehrere Betriebe (Elektrizitätswerke, Ammoniak- und Kaliwerke) zwar als Regies coopératives geplant, aus unverständlichen Gründen aber als Staatsunternehmungen errichtet.

Die Einsicht, Frankreich müsse zu einer Wirtschaftsform gelangen, die jedem den gerechten Anteil sichert, ist vorhanden. Dass die Strukturänderung weitmöglichst auf genossenschaftlicher Basis erfolgen soll, ist besonders erfreulich. Noch scheint es aber vor allem einer tiefgreifenden erzieherischen Tätigkeit zu bedürfen, um diesen Gedanken auch in erfolgreicher Weise zur Wirklichkeit werden zu lassen.

Kh.

Die Bewegung im Ausland

Argentinien. *Konsumgenossenschaften.* Ende 1949 gehörten dem Verband argentinischer Konsumgenossenschaften 130 Genossenschaften mit 164 470 Mitgliedern an. Der Umsatz betrug im vergangenen Jahr 102,6 Millionen Pesos. In Argentinien bestehen ferner 13 regionale Verbände, denen landwirtschaftliche oder Elektrizitätsgenossenschaften angeschlossen sind.

Grossbritannien. *Geschäftsbericht des C. W. S. in Manchester für das erste Halbjahr 1949.* Die gesamten *Umsätze* des ersten Halbjahres 1949 betrugen 131 195 735 £ verglichen mit 118 692 417 £ in der entsprechenden Zeitspanne des Vorjahres, das ist eine Zunahme von 12 503 318 £ oder von 10,5 %. Der Wert der Eigenproduktion war im gleichen Zeitabschnitt 39 795 460 £, das ist 11,6 %. Der Gesamtwert der Verkäufe der der C. W. S. angehörenden Zweckgenossenschaften war 1 111 849 £, eine Abnahme von 220 306 £ gegenüber dem Vorjahr; der Grund hierfür ist die völlige Eingliederung einiger dieser Betriebe in den C. W. S. Die *Handelsabteilungen:* Kolonialwaren und Lebensmittel, Schnittwaren, Schuhe, Kohle und Eisenwaren usw. wiesen Umsätze in Höhe von 113 570 323 £ auf, eine Zunahme von 8 760 714 £ oder 8,2% gegenüber dem ersten Halbjahr 1948. Die *landwirtschaftliche Abteilung* wies in der Berichtszeit Umsätze in Höhe von 3 596 076 £ aus, eine Zunahme von 472 830 £ oder 15,1 %. *Ueberseeische Einkaufsstellen.* Hier betrug der Wert der verfrachteten Waren 2 327 285 £ in der Berichtszeit, eine Zunahme von 1 170 414 £ oder 101,1 %. *Bankabteilung.* Ein- und Ausgänge in der Berichtszeit betrugen 1 132 812 519 £ (ausschliesslich Ueberweisungen) 79 732 183 £ mehr als in der entsprechenden Zeitspanne des Vorjahres (1 053 080 336 £). Insgesamt unterhielten die Kunden — Konsumgenossenschaften, Gewerkschaften, Vereine auf Gegenseitigkeit, Clubs und Einzelpersonen — 75 290 Konto-Korrent-Konten und 54 625 Anlagekonten.

— *C. W. S. beteiligt sich an der Milchwirtschafts-Ausstellung in London.* Letztes Jahr war die englische Grosseinkaufsgesellschaft ein Hauptteilnehmer an der Milchwirtschaftsausstellung, die vom 24. bis 28. Oktober in den Londoner Olympiahallen stattfand. Zum ersten Mal war C. W. S. einer der Grossaussteller der Dairy Show und hatte diesmal auch einen Stand in der Maschinenhalle, der Kannenwasch-Maschinen, Milchwägeapparate usw. vorführte. Ausserdem beteiligt waren die Gartenbauabteilung des C. W. S., die afrikanische Oelmühle, die Zinnplattenfabrik in Birtley, die Sattlerei in Newcastle und die Irlamer Seifenfabrik, letztere mit speziellen Reinigungsmitteln für Molkereien.

— *Umsatzziffern der britischen Konsumvereine nach Warengattungen.* In den letzten zehn Jahren stand und steht der britische Einzelhandel im Zeichen von Warenmangel, Bewirtschaftung und Staatskontrollen. Dies kommt auch in den Umsatzzahlen der Konsumgenossenschaften für die Jahre 1947 und 1948 zum Ausdruck, wenn man sie mit dem letzten Vorkriegsjahr 1938 vergleicht. In den nachstehenden Tabellen sind diese Ziffern zunächst nach Verkaufsabteilungen geordnet, und dann der prozentuale Anteil der einzelnen Warengruppen an den Gesamtumsätzen angegeben.

Hierbei weist der Anteil der Lebensmittelabteilungen an den Umsätzen einen Rückgang auf; dieser betrug 76,5 % im Jahre 1938, 1948 nur noch 71,3 %. Hierzu kommt, dass diese Abteilungen auch Tabak und Zigaretten führen, deren Umsätze nach verlässlichen Schätzungen von 6 % im Jahre 1938 auf 11 % im Jahre 1948 gestiegen sind; dies ergibt einen tatsächlichen Rückgang des Anteils der Lebensmittelumsätze von 70 % auf 61 %. Die allgemeinen britischen Ziffern zeigen eine entsprechende

Konsumverlagerung: die offizielle Statistik gibt den Konsum von Lebensmitteln im Verhältnis zum Gesamtverbrauch an Konsumgütern mit 44.93 % im Jahre 1948 gegenüber 51.27 % im Jahre 1938 an.

Die Ausgaben von Privatpersonen für solche Konsumgüter, die einen Vergleich mit den Zahlen der Genossenschaften erlauben, sind in den untenstehenden Tabellen dem Weissbuch der britischen Regierung entnommen.

Umsätze der Konsumvereine nach Abteilungen:

Abteilung	1938	1945	1946	1947	1948
			in Millionen £		
Kolonialwaren [1], Brot und Süssbäckerei	152.2	201.4	216.5	231.8	261,2
Fleischwaren	22.0	29.5	33.3	36.3	33.3
Gemüse, Obst, Fisch	4.4	6,1	7.5	10,1	12.2
Milchprodukte	23.0	42.0	47.6	49,6	56,8
Total Lebensmittel	201.6	279,0	304.9	327,4	363,5
Total Schnittwaren	41,4	50,0	64.8	79,3	95,8
Sonstige Abteilungen	20.3	32.0	32.8	37.0	43.3
Gesamtsumme	263.3	361.0	402.5	443,7	502,6

[1] Ausschliesslich Verkauf von Tabak und Zigaretten.

Abteilung	1938	1945	1946	1947	1948
			in % der gesamten Umsätze		
Kolonialwaren [1], Brot und Süssbäckerei	57.78	55,79	53.81	52.25	51,98
Fleischwaren	8.38	8.17	8.26	8.19	6.63
Gemüse, Obst, Fisch	1.65	1.69	1.88	2.27	2.43
Milchprodukte	8.74	11.63	11,82	11.08	11,29
Total Lebensmittel	76.53	77.28	75,77	73,79	72,33
Total Schnittwaren	15.73	13.85	16,08	17.88	19.08
Sonstige Abteilungen	7,74	8.87	8,15	8.33	8,59
Total	100	100	100	100	100

[1] Ausschliesslich Verkauf von Tabak und Zigaretten.

Aufwand für Konsumgüter von Privatpersonen:

(Aus Weissbüchern: «Nationaleinkommen und Ausgaben in UK».)

Warengattung	1938	1945	1946	1947	1948
			in Millionen £		
Lebensmittel	1258	1482	1766	2033	2181
Tabak und Zigaretten	177	562	603	690	772
Sonstiger Haushaltbedarf	54	56	60	72	80
	1489	2100	2429	2795	3033
Kleidung, Möbel, Eisenwaren	680	689	912	1097	1288
Kohle u. a.	285	348	429	500	533
Gesamtsumme	2454	3137	3770	4392	4854

Warengattung	1938	1945	1946	1947	1948
			in % der gesamten Umsätze		
Lebensmittel	51.27	47.24	46,84	46,29	44.93
Tabak und Zigaretten	7,21	17.92	16,00	15,71	15,90
Sonstiger Haushaltbedarf	2,20	1,78	1,59	1,64	1,65
	60,68	66,94	64,43	63,64	62,48
Kleidung, Möbel, Eisenwaren	27,71	21,96	24,19	24,98	26,53
Kohle u. a.	11,61	11,10	11,38	11,38	10,99
Total	100	100	100	100	100

Versammlungskalender

14. Mai

Frühjahrskonferenz des Kreisverbandes IIIa in Burgdorf.

Genossenschaftliches Seminar

Stiftung von Bernhard Jaeggi

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 5000.— von der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK), Zürich

» 60.— von den Teilnehmerinnen am Cours théorique et pratique pour le perfectionnement du personnel de vente vom 13. bis 22. März 1950, in Chexbres.

Diese Vergabungen werden hiemit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht, junger **kaufmännischer Angestellter** in Buchhaltungsabteilung einer grossen Konsumgenossenschaft der Ostschweiz. Sichere Buchhaltungskenntnisse Bedingung. Dauerstelle. Eintritt sofort oder nach Uebereinkunft. Offerten nebst Zeugniskopien und Gehaltsangaben sind zu richten unter Chiffre H. A. 99 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Gesucht **Depothalter**, eventuell Depothalterpaar, von Konsumverein im Aargau, mit einem Umsatz von Fr. 400 000.—. Eintritt 1. August oder 1. September. Eine Wohnung steht zur Verfügung. Anmeldung mit Zeugniskopien unter Chiffre D. G. 101 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Angebot

Verwalter-Verkäufer-Ehepaar mit besten Referenzen, wünscht entsprechenden Wirkungskreis in Konsumverein mit gutem Umsatz. Vorzugsweise Kanton Appenzell, St. Gallen oder Thurgau, eventuell Zürich. Anfragen unter Chiffre P. Z. 97 an die Kanzlei II. Departement, V. S. K., Basel 2.

Tüchtiger 26jähriger **Bäcker-Pâtissier** sucht Stelle in Konsumbäckerei auf dem Lande. Evtl. käme Posten als Alleinarbeiter in Frage. Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten mit Lohnangaben sind zu richten an Hans Bolliger, Wylerstrasse 19, Bern.

Kaufmännischer Angestellter, 33 Jahre alt, zurzeit als Verkäufer-Magaziner tätig, sucht selbständigen, entwicklungsfähigen Posten. Offerten erbeten unter Chiffre Z. L. 98 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge **Verkäuferin**, 20 Jahre alt (Welschschweizerin), die schon in Konsumgenossenschaft tätig war, sucht Stelle in Lebensmittel- oder Mercerieladen, um sich in der deutschen Sprache zu vervollkommnen. Fähigkeitsausweis und gute Referenzen zur Verfügung. Offerten erbeten an Mlle Claudine Grosbéty, rue Jeanneret 7, Le Locle.

INHALT: *Seite*